Informe de Primer Nivel

Servicio de Asesoría al Exportador (SAE)



SERVICIO DE ASESORÍA AL EXPORTADOR (SAE)

INFORMACIÓN DE PRIMER NIVEL

PRODUCTO: FRÉJOL

MERCADO DESTINO: MUNDO

ÍNDICE:

DESARROLLO:

1. SUBPARTIDA ARANCELARIA SUGERIDA.-

Importante: La subpartida arancelaria sugerida en esta ficha de respuesta es usada para efectos de búsqueda de información. Es importante mencionar que una subpartida arancelaria abarca muchos productos, consecuentemente las estadísticas provistas en esta ficha de 1er nivel reflejan el universo de estos productos. La autoridad competente para el proceso de clasificación arancelaria es el SENAE. Ponemos en vuestro conocimiento información de contacto del Servicio de Atención al Usuario del SENAE: 04-2-480 640 ext. 1800 -1802.

SUBPARTIDA ARANCELARIA SUGERIDA: 0708.20

Sección II :	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
Capítulo 07 :	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
Partida Sist. Armonizado 0708 :	Hortalizas (incluso silvestres) de vaina, aunque estén desvainadas, frescas o refrigeradas
SubPartida Sist. Armoniz. :	
SubPartida Regional 07082000 :	- Frijoles (fréjoles, porotos, alubias, judías) (Vigna spp.,

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).

2. ANÁLISIS DE MERCADO.-

Importante: Para una mejor lectura de la información mostrada a continuación, notar que las cifras detalladas utilizan (.) para expresar los decimales y (,) para expresar los miles. Los valores mostrados se encuentran expresados en miles de dólares americanos y se encuentran ordenados por el Valor Total Importado / Exportado 2007-2011. Los valores cuya fuente es el Banco Central del Ecuador, se encuentran expresados en miles de dólares americanos 2007-2011.

2.1 INFORMACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO EXTERIOR.-

PRINCIPALES 10 PAÍSES COMPRADORES DE FRIJOLES CORRESPONDIENTE A LA SUBPARTIDA 0708.20, A NIVEL MUNDIAL.

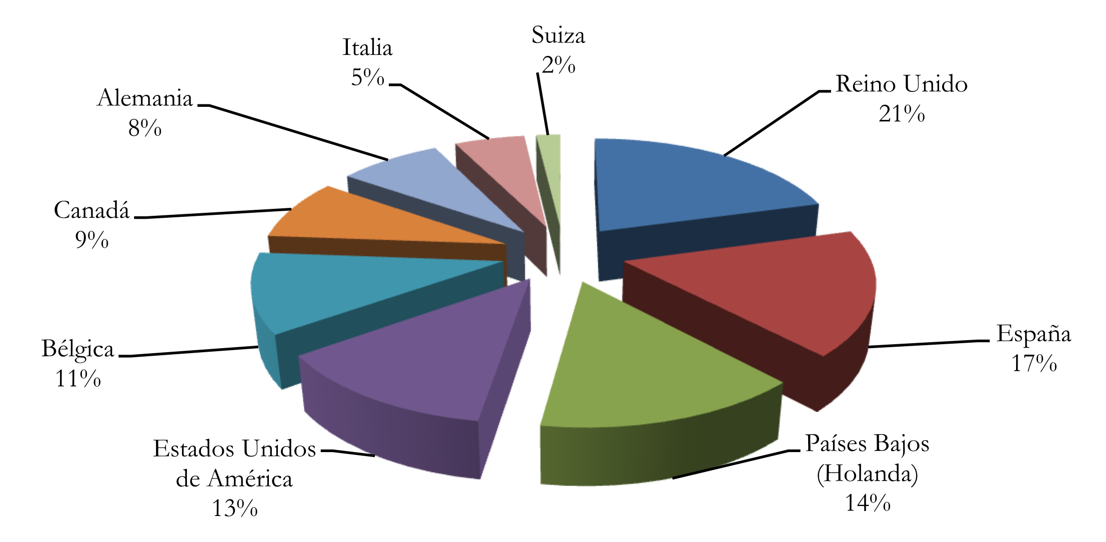
VALORES EXPRESADOS EN MILES (USD)							Tasa de crecimiento promedio anual (TCPA)*
Importadores	Valor Importado en 2007	Valor Importado en 2008	Valor Importado en 2009	Valor Importado en 2010	Valor Importado en 2011	Valor Total Importado 2007-2011	
Francia	128,472	121,504	117,639	120,408	158,833	646,856	-
Reino Unido	130,252	128,768	110,513	112,159	129,034	610,726	-
España	92,312	103,294	107,856	101,925	103,722	509,109	-
Países Bajos (Holanda)	71,554	81,361	85,510	91,593	96,662	426,680	7.81%
Estados Unidos de América	58,308	69,058	72,320	89,021	87,921	376,628	10.81%
Bélgica	73,928	69,395	62,438	59,074	59,527	324,362	-
Canadá	46,251	49,297	48,978	49,996	55,778	250,300	-
Alemania	53,309	54,723	43,558	38,828	44,765	235,183	-
Italia	32,993	32,013	32,888	31,179	32,432	161,505	-
Suiza	9,373	11,646	11,098	11,023	12,532	55,672	7.53%

Fuente: Trade Map.

TCPA*: Tasa de crecimiento promedio anual. Se calcula de la siguiente forma: (Último año correspondiente al Valor Importado 2011/Primer año correspondiente al Valor Importado 2007^ 1/número de periodos (4))-1

-Se detalla en el cuadro los tres principales países que tienen una tasa de crecimiento promedio anual alta.

Principales 10 países compradores de frijoles a nivel mundial, según el Valor Total Importado 2007-2011



PRINCIPALES 10 PAÍSES PROVEEDORES DE FRIJOLES CORRESPONDIENTE A LA SUBPARTIDA 0708.20, A NIVEL MUNDIAL.

VALORES EXPRESADOS EN MILES (USD)							Tasa de crecimiento promedio anual (TCPA)*
Exportadores	Valor Exportado en 2007	Valor Exportado en 2008	Valor Exportado en 2009	Valor Exportado en 2010	Valor Exportado en 2011	Valor Total Exportado 2007-2011	
Marruecos	108,231	121,914	128,403	132,301	234,063	724,912	21.27%
Francia	68,384	66,444	72,516	66,265	71,438	345,047	-
Kenya	50,152	42,195	34,401	55,771	113,430	295,949	22.63%
Estados Unidos de América	47,559	52,523	59,891	48,815	50,491	259,279	-
Países Bajos (Holanda)	35,323	51,223	51,305	50,944	54,989	243,784	11.70%
España	63,389	49,860	33,970	33,777	30,276	211,272	-
Egipto		34,844	58,566	63,581	50,549	207,540	-
México	34,715	34,852	34,640	34,102	38,295	176,604	-
Bélgica	37,556	30,913	32,464	35,374	32,919	169,226	-
Alemania	13,936	20,199	15,989	10,150	14,957	75,231	-

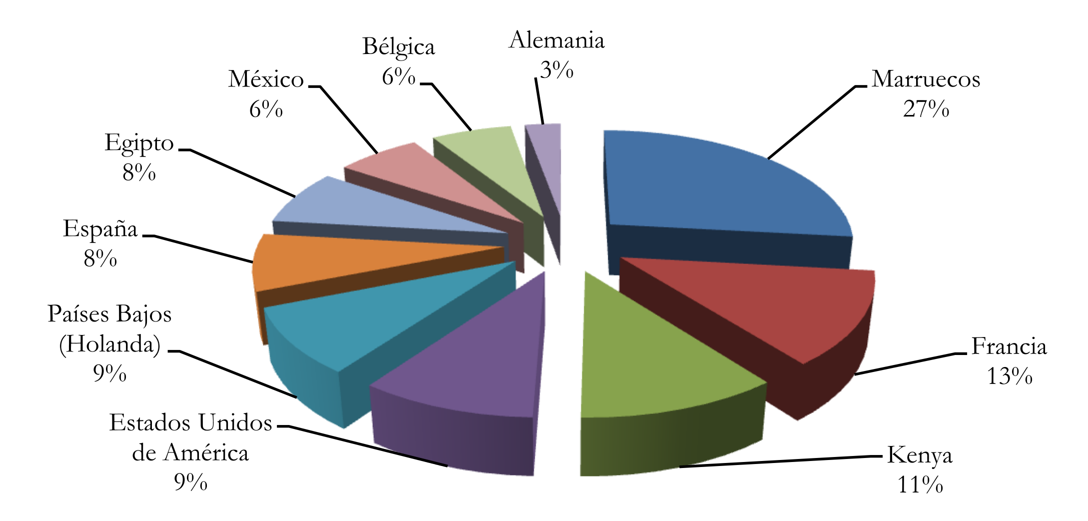
Fuente: Trade Map.

TCPA*: Tasa de crecimiento promedio anual. Se calcula de la siguiente forma: (Último año correspondiente al Valor Exportado 2011/Primer año correspondiente al Valor Exportado 2007 ˆ 1/número de periodos (4))-1

-Se detalla en el cuadro los tres principales países que tienen una tasa de crecimiento promedio anual alta.

Nota: Los datos de color naranja son reportados por los socios comerciales.

Principales 10 países proveedores de frijoles a nivel mundial, según el Valor Total Exportado 2007-2011



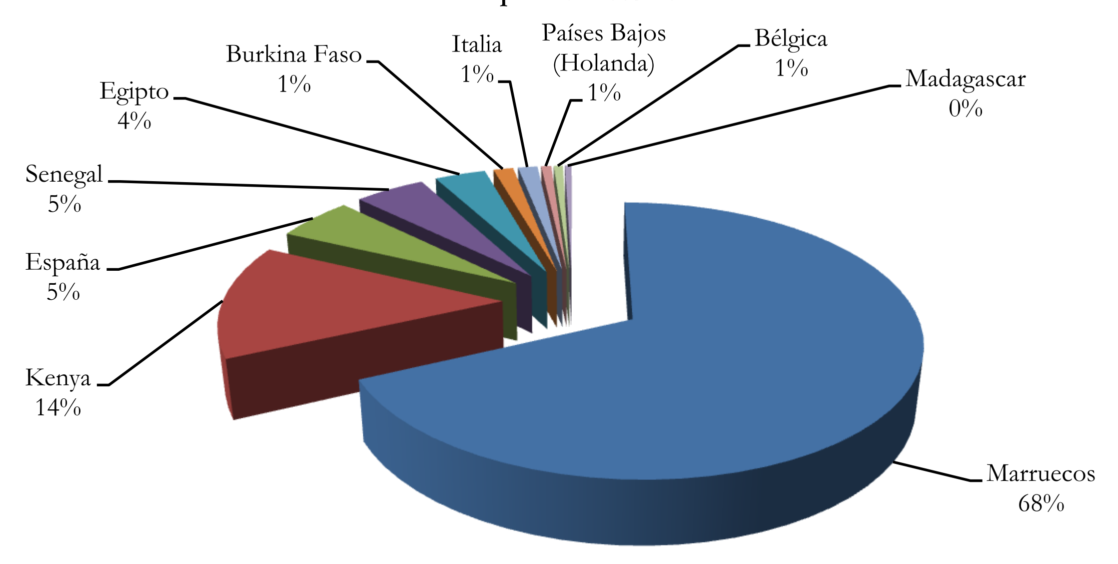
PRINCIPALES 10 PAÍSES PROVEEDORES DE FRIJOLES CORRESPONDIENTE A LA SUBPARTIDA 0708.20, A FRANCIA.

VALORES EXPRESADOS EN MILES (USD)							Tasa de crecimiento promedio anual (TCPA)*
Exportadores	Valor Importado en 2007	Valor Importado en 2008	Valor Importado en 2009	Valor Importado en 2010	Valor Importado en 2011	Valor Total Importado 2007-2011	
Marruecos	85,683	78,702	77,012	81,001	115,401	437,799	7.73%
Kenya	15,986	19,698	16,721	17,502	19,067	88,974	-
España	8,283	7,054	6,719	6,055	5,866	33,977	-
Senegal	7,955	3,996	6,700	4,879	7,297	30,827	-
Egipto	5,475	3,224	2,926	5,161	5,518	22,304	-
Burkina Faso	1,615	2,468	2,587	1,186	847	8,703	-
Italia	1,438	1,910	1,836	1,372	1,972	8,528	8.21%
Países Bajos (Holanda)	637	2,088	958	532	250	4,465	-
Bélgica	550	1,068	942	937	495	3,992	-
Madagascar	424	280	680	977	580	2,941	8.15%

Fuente: Trade Map.

TCPA*: Tasa de crecimiento promedio anual. Se calcula de la siguiente forma: (Último año correspondiente al Valor Importado 2011/Primer año correspondiente al Valor Importado 2007^ 1/número de periodos (4))-1

-Se detalla en el cuadro los tres principales países que tienen una tasa de crecimiento promedio anual alta.



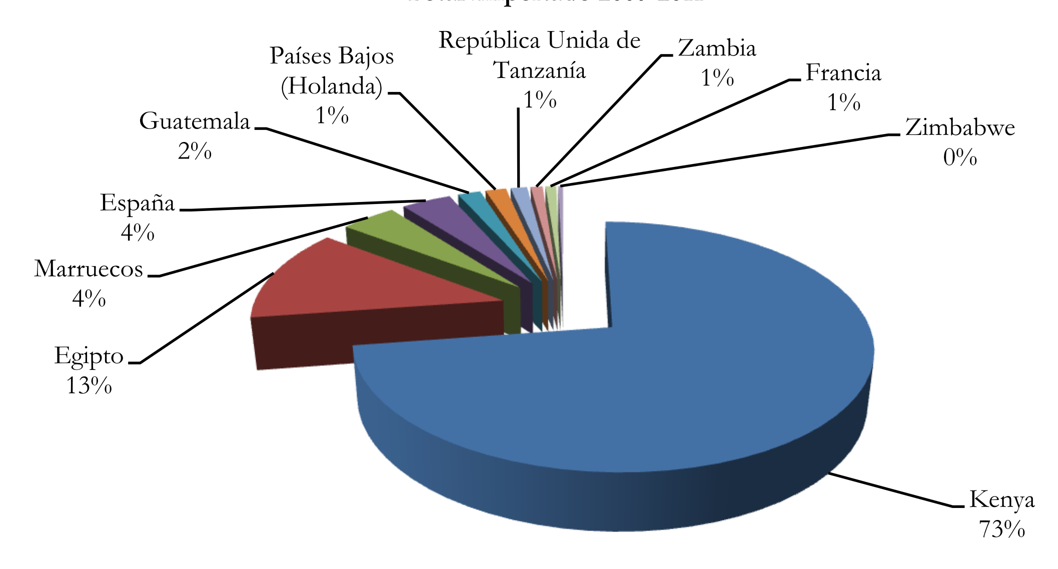
PRINCIPALES 10 PAÍSES PROVEEDORES DE FRIJOLES CORRESPONDIENTE A LA SUBPARTIDA 0708.20, A REINO UNIDO.

VALORES EXPRESADOS EN MILES (USD)							Tasa de crecimiento promedio anual (TCPA)*
Exportadores	Valor Importado en 2007	Valor Importado en 2008	Valor Importado en 2009	Valor Importado en 2010	Valor Importado en 2011	Valor Total Importado 2007-2011	
Kenya	96,049	93,796	76,872	78,354	92,300	437,371	-
Egipto	15,296	12,947	15,606	16,473	15,947	76,269	-
Marruecos	3,551	6,014	7,077	5,149	3,619	25,410	-
España	3,333	6,708	3,169	4,750	4,784	22,744	-
Guatemala	1,025	1,215	2,924	1,653	3,604	10,421	36.94%
Países Bajos (Holanda)	1,071	1,120	1,294	2,587	3,422	9,494	33.70%
República Unida de Tanzanía	1,741	1,526	1,285	913	2,105	7,570	-
Zambia	3,209	1,461	299	148	370	5,487	-
Francia	497	1,450	844	886	1,234	4,911	25.53%
Zimbabwe	1,789	341	18	7	2	2,157	-

Fuente: Trade Map.

TCPA*: Tasa de crecimiento promedio anual. Se calcula de la siguiente forma: (Último año correspondiente al Valor Importado 2011/Primer año correspondiente al Valor Importado 2007^ 1/número de periodos (4))-1

-Se detalla en el cuadro los tres principales países que tienen una tasa de crecimiento promedio anual alta.



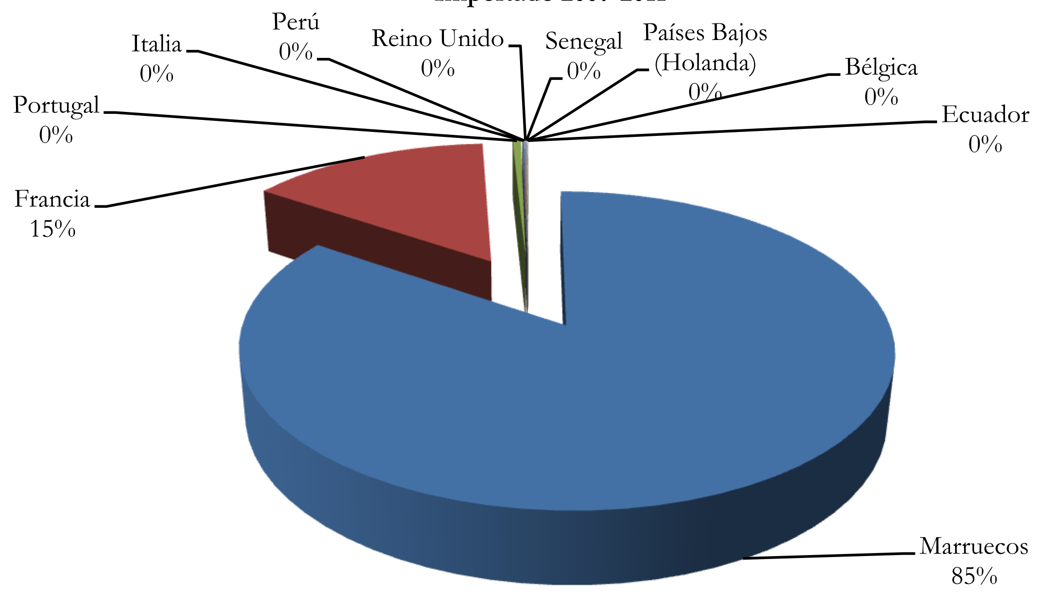
PRINCIPALES 10 PAÍSES PROVEEDORES DE FRIJOLES CORRESPONDIENTE A LA SUBPARTIDA 0708.20, A ESPAÑA.

VALORES EXPRESADOS EN MILES (USD)							Tasa de crecimiento promedio anual (TCPA)*
Exportadores	Valor Importado en 2007	Valor Importado en 2008	Valor Importado en 2009	Valor Importado en 2010	Valor Importado en 2011	Valor Total Importado 2007-2011	
Marruecos	81,758	84,474	84,501	89,393	90,147	430,273	-
Francia	10,162	18,170	22,576	12,023	11,640	74,571	-
Portugal	154	243	282	262	1,668	2,609	81.41%
Italia	64	35	108	69	72	348	-
Perú	89	108	77	16	29	319	-
Reino Unido	8	41	216	1	12	278	-
Senegal	-	187	-	-	57	244	-
Países Bajos (Holanda)	19	18	88	46	50	221	27.37%
Bélgica	3	-	7	69	22	101	64.56%
Ecuador	9	-	-	11	18	38	-

Fuente: Trade Map.

TCPA*: Tasa de crecimiento promedio anual. Se calcula de la siguiente forma: (Último año correspondiente al Valor Importado 2011/Primer año correspondiente al Valor Importado 2007^ 1/número de periodos (4))-1

-Se detalla en el cuadro los tres principales países que tienen una tasa de crecimiento promedio anual alta.



PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN DEL ECUADOR DE FRIJOLES CORRESPONDIENTE A LA SUBPARTIDA 0708.20

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN NANDINA	PAÍS	TONELADAS	FOB – USD
0708200000	FRIJOLES (FRÉJOLES, POROTOS, ALUBIAS, JUDÍAS) (VIGNA SPP., PHASEOLUS SPP.)	COLOMBIA	46.05	48.36
		PERÚ	50	30
		ESTADOS UNIDOS	5.52	11.03
		ESPAÑA	4.15	4.83
		ANTILLAS HOLANDESAS	0.02	0.04
TOTAL SUBPARTIDA :		**# de Países: 5**	**105.73**	**94.24**
TOTAL GENERAL:			**105.73**	**94.24**

Fuente: Banco Central del Ecuador

COMERCIO BILATERAL ENTRE ECUADOR Y LOS 3 PRINCIPALES COMPRADORES DE FRIJOLES CORRESPONDIENTE A LA SUBPARTIDA 0708.20

FRANCIA:

Código del producto	Descripción del producto	Francia importa desde Ecuador			Francia importa desde el mundo		
		Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011
07082000	Frijoles fresca o refrigerada "vigna spp., Phaseolus spp.", Con o sin cáscara	-	-	-	118,276	120,633	158,966

Fuente: Trade Map

REINO UNIDO:

Código del producto	Descripción del producto	Reino Unido importa desde Ecuador			Reino Unido desde el mundo		
		Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011
07082000	Frijoles fresca o refrigerada "vigna spp., phaseolus spp.", Con o sin cáscara	-	-	-	110,897	111,944	129,380

Fuente: Trade Map

ESPAÑA:

Código del producto	Descripción del producto	España importa desde Ecuador			España importa desde el mundo		
		Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011
07082000	Frijoles fresca o refrigerada "vigna spp., Phaseolus spp.", Con o sin cáscara	-	11	18	107,856	101,925	103,722

Fuente: Trade Map

Cabe recalcar que en ciertos casos las cifras pueden no coincidir debido a las diferentes fuentes consultadas. La información del Banco Central del Ecuador es considerada información oficial ya que contiene los datos que fueron declarados por los exportadores ante las autoridades competentes.

Conclusiones índices:

- Principal comprador: Francia.
- Principal proveedor: Marruecos
- Principales tres destinos de exportación desde Ecuador: Colombia, Perú y Estados Unidos de América

3. BARRERAS ARANCELARIAS Y ACUERDOS COMERCIALES.-

FRANCIA, REINO UNIDO Y ESPAÑA

El importador de Francia, Reino Unido y España aplica la siguiente tarifa arancelaria a las importaciones con subpartida 0708.20, procedentes del Ecuador.

Código de Producto	Descripción del Producto	Descripción Régimen Comercial	Tarifa Aplicada	Equivalente Tarifa del Total Ad Valorem (estimado)
0708200099	Frijoles fresca o refrigerada "vigna spp., phaseolus spp.", Con o sin cáscara	Arancel Preferencial de los países beneficiarios del régimen especial de estímulo para el desarroll0 sostenible	0,00%	0,00%

Fuente: Market Access Map

Nota: Los acuerdos comerciales antes mencionados se hacen válidos una vez presentado el Certificado de Origen que confirme el origen ecuatoriano del producto en mención.

4. BARRERAS NO ARANCELARIAS.-

FRANCIA, REINO UNIDO Y ESPAÑA:

Requerimientos específicos para 0709.90

- **CONTROL DE LOS CONTAMINANTES EN LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS**

Con el fin de garantizar un nivel elevado de protección del consumidor, las importaciones en la Unión Europea (UE) de los productos alimenticios deberán cumplir con la legislación comunitaria destinada a garantizar que los alimentos puestos en el mercado son seguros para comer y no contiene contaminantes a niveles que podrían poner en peligro humana salud.

Los contaminantes pueden estar presentes en los alimentos (incluyendo frutas y verduras, carne, pescado, cereales, especias, productos lácteos, etc) como resultado de las diversas etapas de su producción, envasado, transporte o almacenamiento, o también puede deberse a la contaminación ambiental.
Reglamento (CEE) no 315/93 de 8 de febrero de 1993 por el que se establecen procedimientos comunitarios para contaminantes en los alimentos (DO L-37 13/02/1993) (CELEX 31993R0315), regula la presencia de dichos contaminantes en los productos alimenticios en la UE:

Alimentos que contienen un contaminante a una cantidad inaceptable desde el punto de vista de la salud pública y, en particular en el punto de vista toxicológico, no se colocará en el mercado de la UE y serán rechazadas, los niveles de contaminantes deberán mantenerse tan bajas como razonablemente pueda alcanzarse Siguiendo las recomendaciones de buenas prácticas de trabajo los niveles máximos se puede establecer de determinados contaminantes con el fin de proteger la salud pública.

- **CONTROL SANITARIO DE LOS PRODUCTOS DE ORIGEN NO ANIMAL**

La importación de productos de origen no animal a la Unión Europea (UE) debe cumplir Con las condiciones Generales y las disposiciones específicas destinadas para prevenir los Riesgos para la Salud Pública y Proteger los intereses de los Consumidores.

Por Lo Tanto, las Normas Generales aplicables a estos Productos son las Siguientes:

PRINCIPIOS Generales y Requisitos de la Legislación Alimentaria establecidos en El reglamento (CE) no 178/2002 del parlamento Europeo y del Consejo (DO L 31 02/01/2002) (CELEX 32002R0178); Generales Alimenticios Normas de higiene de acuerdo Con El reglamento (CE) no 852/2004 del parlamento Europeo y del Consejo (DO L 139 30/04/2004) (CELEX 32004R0852);

Condiciones Generales relativas de Los Contaminantes en los Alimentos;

Disposiciones Especiales Sobre genéticamente Modificados (GM), los Alimentos y la novela del reglamento (CE) no 1829/2003 del parlamento Europeo y del Consejo (DO L 268 18/10/2003) (CELEX 32003R1829) y El reglamento (CE) n 258/97 del parlamento Europeo y del Consejo (DO L-43 14/02/1997) (CELEX 31997R0258);

El control de Oficial de Productos Alimenticios;

Cuando Un Problema de Higiene puede provocar un Riesgo para la Salud Humana o riego de extenderse en los países de tercer mundo, las Autoridades europeas ONU podrán suspender las IMPORTACIONES procedentes de la totalidad o UNA instancia de parte del País Tercero en Cuestión o Tomar Medidas cautelares.

- **ETIQUETADO DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS**

El etiquetado de los productos alimenticios

Todos los productos alimenticios comercializados en la Unión Europea (UE) debe cumplir con las normas de etiquetado de la UE, cuyo objetivo es garantizar que los consumidores reciban toda la información esencial para tomar una decisión informada al comprar sus productos alimenticios.

Por lo tanto, las disposiciones de etiquetado aplicables son los siguientes:
Las normas generales sobre etiquetado de los alimentos
Disposiciones específicas para determinados grupos de productos:
Etiquetado de los genéticamente modificados (GM) los alimentos y sobre nuevos alimentos
Etiquetado de productos alimenticios destinados a objetivos de nutrición
Etiquetado de los aditivos y aromas alimentarios
Etiquetado de materiales destinados a entrar en contacto con alimentos
Etiquetado de productos alimenticios particulares

Además de estas disposiciones imperativas, también hay información adicional que pueda ser incluido por los fabricantes, de forma voluntaria, siempre que sea precisa y no induzca a error al consumidor. Por ejemplo, el etiquetado nutricional no es obligatorio a menos que una declaración de propiedades nutricionales (por ejemplo, "bajo en grasa", "alto en fibra") se celebra en la etiqueta o en el material publicitario. En este caso, las alegaciones nutricionales deben cumplir con un formato estandarizado, de conformidad con la Directiva del Consejo 90/496/CEE (DO L-276 10/06/1990) (CELEX 31990L0496). Del mismo modo, el Reglamento (CE) n º 834/2007 (DO L-189 20/07/2007) (CELEX 32007R0834) y el Reglamento (CE) n º 889/2008 (DO L-250 18/09/2008) (CELEX 32008R0889) establece normas que regulan el uso de la etiqueta ecológica.

- **NORMAS DE COMERCIALIZACIÓN DE LAS FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS**

Las importaciones en la Unión Europea (UE) de estos productos deben cumplir con las normas de comercialización armonizados en la UE
La inspección de las normas de comercialización
De acuerdo con la Comisión aplica el Reglamento (CE) no 543/2011 (DO L-157 15/06/2011) (CELEX 32011R0543) frutas y verduras que estén destinados a ser vendidos frescos al consumidor, sólo podrán comercializarse si son sanas, justa y de calidad comercial y si el país de origen se indica.
Las autoridades competentes designadas por los Estados miembros de la UE (Estados miembros) realizar las inspecciones documentales y / o física de los productos importados a fin de verificar su conformidad con las siguientes normas de comercialización comunitarias generales establecidas en el anexo I de la parte A del Reglamento de aplicación (CE) No 543/2011 (DO L-157 15/06/2011):
Los requisitos mínimos de calidad;
Requisitos mínimos de madurez;
Tolerancia;
La indicación del origen de productos.

- **VOLUNTARIO - PRODUCTOS DE PRODUCCIÓN ECOLÓGICA.**

La puesta en la Unión Europea (UE) el mercado de productos agrarios vivos o sin procesar, productos agrícolas transformados para su uso como alimentos, piensos, semillas y material de propagación vegetativa, que lleva una referencia a los métodos de producción orgánica, deben cumplir con las normas establecidas por Reglamento (CE) n º 834/2007 (DO L-189 20/07/2007) (CELEX 32007R0834).
Estas reglas, establecidas por el Reglamento (CE) n º 834/2007 y (CE) n º 889/2008 (DO L-250 18/09/2008) (CELEX 32008R0889) cubren principalmente los siguientes aspectos:

Producción, elaboración, envasado, transporte y almacenamiento de productos

El uso de determinados productos y sustancias en el procesamiento de alimentos (Anexos VIII y IX del Reglamento (CE) n º 889/2008).
Una lista de las autorizaciones de los ingredientes está disponible en la base de datos del Sistema de Información de la Agricultura Orgánica (OFIS) Página web oficial: http://ec.europa.eu/agriculture/ofis_public/r7/ctrl_r7.cfm?targetUrl=home
Prohibición del uso de organismos genéticamente modificados (OGM) y de los productos fabricados a partir de OMG en la producción orgánica;

De la Unión Europea logotipo de producción ecológica (Nueva partir del 1 de julio de 2010). El logotipo y las indicaciones referentes al método de producción orgánica sólo podrán ser utilizados para determinados productos que cumplan todas las condiciones establecidas en el Reglamento. Información sobre el reglamento de uso, manual de usuario y preguntas frecuentes está disponible en: http://ec.europa.eu/agriculture/organic/eu-policy/logo_en

Las medidas de control y el sistema específico de control que deben aplicarse a este tipo de productos por las autoridades designadas en los Estados miembros.
Las importaciones procedentes de terceros países
Los productos ecológicos procedentes de terceros países sólo podrán comercializarse en el mercado de la UE cuando están etiquetados como productos con indicaciones referentes a la producción ecológica, si han sido producidos de acuerdo con las normas de producción y están sujetas a un régimen de control que se encuentran en el cumplimiento de, o el equivalente a la legislación comunitaria.

Fuente: Export Help Desk

5. INFORMACIÓN DE INTERÉS.-

- **CAPACITACIONES:**

Para consultar el calendario de capacitaciones, favor direccionarse a nuestra página web dando clic en el siguiente link.http://www.proecuador.gob.ec/areas/balcon-de-servicios/capacitaciones/eventos/

Nota: El plazo mínimo de inscripción para asistir a las capacitaciones es de una semana antes del inicio del evento.

- **EVENTOS PRO ECUADOR:**

Para consultar el calendario de ferias y misiones, favor direccionarse a nuestra página web dando clic en los siguientes links.

http://www.proecuador.gob.ec/areas/promocion-de-exportaciones/ferias-y-misiones/eventos/

http://www.proecuador.gob.ec/areas/promocion-de-exportaciones/misiones/eventos/

6. EXPORTA FÁCIL.-

	EXPORTA FÁCIL	**SITIO WEB**
exporta fácil PRODUCCIÓN ECUATORIANA AL MUNDO	"Nunca fue tan fácil exportar"	www.exportafacil.gob.ec

¿Qué es Exporta Fácil?

- Es una herramienta que facilita las exportaciones ecuatorianas de productos no perecibles, orientada a fomentar la inclusión de las micro, pequeñas, medianas empresas (MIPYMEs) y artesanos en los mercados internacionales, contribuyendo con la competitividad de los productos del Ecuador.
- Es un proyecto de Gobierno cuyo objetivo es brindar un sistema simplificado, ágil y económico de exportaciones por envíos postales a través del operador postal púbico.
- Los exportadores pueden acceder a este servicio desde cualquier parte del país haciendo uso de una herramienta Web para realizar los trámites de exportación y obtener la información necesaria para exportar de forma simple, segura y oportuna para la posterior entrega de la mercancía al operador postal.

¿Quién puede usar Exporta Fácil?

- Los artesanos, micros, pequeños y medianos empresarios.
- Todas las personas que tengan un RUC.

Características del servicio de Exporta Fácil

- El valor FOB de la mercancía no deberá exceder los USD $ 5,000 por Declaración Aduanera Simplificada DAS; y,
- La exportación puede contener uno o más paquetes de hasta 30 Kg. cada uno.

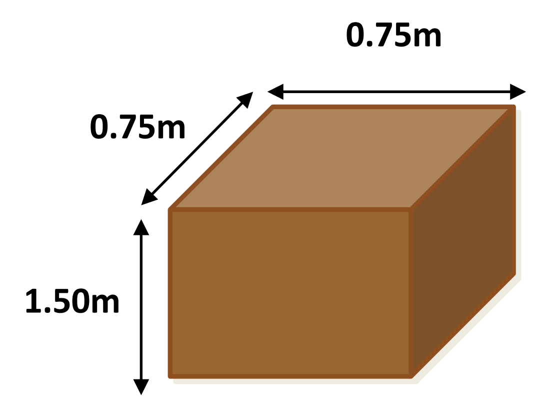
Pasos para realizar la Exportación a través de Exporta Fácil

1. Tener RUC.
2. Registrarse como exportador en: www.exportafacil.gob.ec
3. Llenar la DAS (Declaración Aduanera Simplificada)
4. Cumplir con los documentos obligatorios:
    - Factura comercial (autorizada por el SRI)
    - Packinglist (lista de empaque)
    - Autorizaciones previas que dependerán del producto si se requieren o no.

Opcional: presentación del Certificado de Origen.

¿Qué condiciones debe cumplir mi mercancía para usar este servicio?

1. Que el valor total de la mercancía a exportar no supere los USD $ 5,000.00
2. Tamaño **de los paquetes,** la suma de los lados (alto, ancho y profundidad) no deberán superar los 3 metros.



3. Que cada paquete pese hasta un máximo de 30 kilos, es decir, pueden enviarse varios paquetes en un solo envío, pero cada uno con ese límite de peso.



4. Que no se exporten objetos prohibidos, como:

- Dinero, monedas y otros objetos de valor (EXCEPTO JOYAS).
- Los objetos obscenos e inmorales.
- Armas de Fuego.
- Drogas o Estupefacientes.
- Materiales Explosivos, inflamables o radiactivos.

Para obtener mayor información ponemos a su disposición los siguientes contactos:

Andrea Cisneros

Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO

acisneros@mipro.gob.ec

telf.: 02-2546690 ext.: 319

Isis Ulloa

Correos del Ecuador CDE-EP

iulloa@correosdelecuador.com.ec

Telf.: 02-2996812 ext.: 6812

Isabel Naranjo

Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador SENAE

isnaranjo@aduana.gob.ec

Telf.: 04-2480640 ext.: 1453

Tania Tenesaca

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR

ttenesaca@proecuador.gob.ec

Telf.: 04-2597980

7. PREGUNTAS FRECUENTES.-

¿QUÉ SE ENTIENDE POR EXPORTACIÓN?

Es la operación logística que consiste en la salida de productos o servicios ecuatorianos fuera del mercado nacional, es decir hacia el extranjero, con un fin determinado como: su venta, exhibición, degustación, etc.

Las exportaciones de origen Ecuatoriano deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- ✓ RUC de exportador.
- ✓ Factura comercial original.
- ✓ Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- ✓ Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- ✓ Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- ✓ Documento de Transporte.

REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR ANTE LA ADUANA

- ✓ Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- ✓ Registrarse en el ECUAPASS, nuevo sistema del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).
- ✓ El Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) estableció que los exportadores adicionalmente se registren con el Ministerio de Industrias y Productividad cuando se refieran a:

  - ➢ Exportaciones de chatarra y desperdicios metales ferrosos y no ferrosos. Resolución 400 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial Suplemento 233 del 17 de diciembre de 2007.

- Exportaciones de cueros y pieles. Resolución 402 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial 222 del 29 de noviembre de 2007.

¿QUIÉNES PUEDEN EXPORTAR?

Todos los ecuatorianos o extranjeros domiciliados en el país pueden ser exportadores, sean personas naturales o jurídicas, lo importante es que se considere a la exportación como una salida de productos o servicios ecuatorianos de calidad.

PROCEDIMIENTOS PARA EXPORTAR

El Trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases:

Fase de Pre-embarque

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar.

El exportador o su Agente de Aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional.

Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

Fase Post-Embarque

Se presenta la DAU (Declaración Única Aduanera) definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU (Declaración Única Aduanera) definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

Previo al envío electrónico de la DAU (Declaración Única Aduanera) definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAU (Declaración Única Aduanera) contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU (Declaración Única Aduanera).

Numerada la DAU (Declaración Única Aduanera), el exportador o el agente de aduana presentará ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- ✓ DAU (Declaración Única Aduanera) impresa.
- ✓ Orden de Embarque impresa.
- ✓ Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- ✓ Documento(s) de Transporte.
- ✓ Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).
- ✓ Pago de tasa en el Banco Nacional del Fomento (0.07% del valor de la caja de banano).

¿QUÉ ES UN ARANCEL DE ADUANA?

Un arancel es el impuesto o gravamen que se debe pagar por concepto de la importación o exportación de mercancías.

TIPOS DE ARANCEL:

- ✓ **Ad Valorem:** Es un porcentaje cobrado al valor de los bienes
- ✓ **Específico:** Es un valor determinado por unidad de peso o volumen, ejemplo: US$5 por kilo neto.

¿PARA QUÉ SE EMPLEAN LOS ARANCELES?

Los aranceles se emplean para obtener un ingreso gubernamental o para proteger a la industria nacional de la competencia de las importaciones.

¿QUÉ ES PREFERENCIA ARANCELARIA?

Se llama preferencia arancelaria a la reducción de aranceles al ingreso en el mercado destino de los productos. La preferencia arancelaria se obtiene presentando el Certificado de Origen de un producto cuyo país tiene un Acuerdo Comercial con otro. Este beneficio da una ventaja de precio por lo que el producto se vuelve más competitivo en el mercado destino.

¿PARA QUÉ ME SIRVE UN CERTIFICADO DE ORIGEN?

El Ecuador ha firmado una serie de convenios con varios países, bilaterales o multilaterales que benefician al país ya que permiten el ingreso de productos de origen Ecuatoriano con preferencias arancelarias y que da como resultado un producto ecuatoriano con un valor de venta competitivo en ese mercado destino.

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES ACUERDOS COMERCIALES FIRMADOS POR EL ECUADOR Y DAN PREFERENCIA ARANCELARIA AL INGRESO DE PRODUCTOS DE ORIGEN ECUATORIANO?

- ✓ *SISTEMA GLOBAL DE PREFERENCIAS COMERCIALES (SGPC).-* Es un esquema preferencial mediante el cual cierta cantidad de productos provenientes de países en desarrollo perciben la reducción parcial o total de los derechos arancelarios aduaneros por parte de los países desarrollados.

- ✓ *COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN), ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI) y MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR):* Convenios firmados por el Ecuador con los países de Centro y Sur América, y que dentro de su estructura se otorgan entre los países firmantes medidas que favorecen el intercambio comercial a través de Acuerdos Comerciales.

- ✓ *LEY DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACIÓN DE LA DROGA ATPDEA:* Ley creada por el gobierno de los Estados Unidos para fortalecer las economías de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, y apoyarlos en su lucha contra el narcotráfico.

- ✓ *ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA ENTRE ECUADOR Y GUATEMALA:* Acuerdo que contempla varios aspectos como: trato nacional y acceso a mercados, reglas de origen, procedimientos aduaneros y facilitación del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, defensa comercial, cooperación comercial, administración del acuerdo y solución de controversias.

¿CÓMO OBTENER UN CERTIFICADO DE ORIGEN?

Pasos a seguir:

Paso 1

REGISTRO EN EL ECUAPASS: El primer paso que debe realizar el exportador para poder obtener un certificado de origen es registrarse en el ECUAPASS a través del sitio web https://portal.aduana.gob.ec/, opción "Solicitud de Uso", o registrarse en los sitios web de FEDEXPOR o Cámaras autorizadas por el MIPRO para la emisión de los mismos.

Paso 2

Generación de la Declaración Juramentada de Origen DJO: En el ECUAPASS, menú "Ventanilla Única", opción "Elaboración de DJO", el exportador deberá generar la respectiva Declaración Juramentada de Origen del producto a exportar, requisito mínimo para la obtención de TODO Certificado de Origen. La DJO tiene como objetivo determinar de forma sistematizada si el producto cumple con los requisitos para gozar de origen Ecuatoriano. Duración 2 anos.

Paso 3

Generación del Certificado de Origen: En el ECUAPASS, menú "Ventanilla Única", opción "Elaboración de CO", el exportador deberá llenar el formulario en línea, para luego retirarlo físicamente en el MIPRO.

En el caso de que el exportador escogiera FEDEXPOR o las Cámaras, deberá ingresar al sistema desde el sitio web respectivo y llenar el formulario, para posteriormente retirar el certificado físico.

LOS CERTIFICADOS DE ORIGEN SON EMITIDOS POR Y PARA LOS SUIGUIENTES ACUERDOS COMERCIALES:

Institución Emisora	Acuerdo Comercial y Sistemas de Preferencia Arancelarias
El MIPRO (Quito, Guayaquil, Cuenca y Ambato)	Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC)
El MIPRO (Cuenca)	Acuerdo Comerciales: SGP de procedencia a terceros países, CAN, ALADI y MERCOSUR.

Las demás entidades habilitadas que se indican a continuación emiten certificado de origen para exportaciones a mercados de la CAN, ALADI y MERCOSUR:

Institución Emisora	Dirección	Teléfonos
FEDEXPOR	Iñaquito No. 3537 y Juan Pablo Sanz	(593-2) 2252426 (593-2) 2256008
CÁMARA DE INDUSTRIAS DE CUENCA	Av. Florencia Astudillo y Alfonso Cordero Edif. Cámara de Industrias piso 12	(593-7) 2885070
CÁMARA DE COMERCIO DE HUAQUILLAS	10 de Agosto y Primero de Mayo	(593-7) 2996777 (593-7) 2996590
CÁMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL CARCHI	Sucre y Ayacucho Edif. De La Gobernación Piso 1	(593-6) 2981917
CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL	Av. Francisco de Orellana y Miguel H. Alcívar Edif. Las cámara torre A 3er piso	(593-4) 2682771
CÁMARA DE INDUSTRIAS DE GUAYAQUIL Av.	Francisco de Orellana y Miguel H. Alcívar, Edif. Centro Empresarial Las Cámaras Piso 5	(593-4) 2682618

CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL TUNGURAHUA	Av. Galo Vela Vía Picaihua km 2 ½ y los Canarios	(593-3) 2418009
CÁMARA DE INDUSTRIAS Y PRODUCCIÓN	Av. Amazonas y República Edif. Las Cámaras Piso 10	(593-2) 2452500
CÁMARA DE COMERCIO DE MACHALA	Buena Vista 2603 y Rocafuerte	(593-7) 2930640
CÁMARA DE INDUSTRIAS DE MANTA	Av. 2da y calle 12, Edif. Bco. Del Pichincha, 6to piso, Of. # 603	(593-5) 2621214
CAPEIPI	Av. Amazonas y Atahualpa Centro de Exposiciones Quito	(593-2) 443388

¿QUÉ FACTORES DEL MERCADO DESTINO SE DEBE CONSIDERAR PARA LA EXPORTACIÓN?

✓ **Selección del Mercado Objetivo**

El exportador debe hacer un análisis del entorno, es decir las fuerzas internas y externas, a nivel nacional e internacional, para poder seleccionar su mercado objetivo, definir si actúa solo o busca intermediarios o representantes en el exterior para poder promocionar e introducir sus productos.

¿A Qué Definimos: Entorno?

Es la suma de todas las fuerzas que rodean e influyen en la vida y desarrollo de la empresa, estas fuerzas pueden ser internas o externas, a estas últimas se las llama también no controlables, además la administración carece de un control directo sobre ellas, aunque puede influirlas. Ejemplo: Teniendo conversaciones con los legisladores y demás autoridades respectivas para la creación de una ley específica; haciendo fuertes promociones en el lanzamiento de un nuevo producto, etc.

¿Qué Investigar?

Dentro de las fuerzas externas internacionales, todo exportador debe investigar:

1. Restricciones arancelarias
2. Precios internacionales
3. Restricciones no arancelarias
4. Regulaciones de importación
5. Beneficios de ciertos regímenes
6. Stock disponible para la entrega.
7. Líneas de crédito a nivel nacional e internacional conocer perfectamente las bondades de su producto
8. Forma y plazo de pago más ventajoso para ambas partes
9. Solicitar información a Servicio de Asesoría al Exportador (SAE)

✓ **Búsqueda y Conquista de Nuevos Mercados**

El exportador en la búsqueda y conquista de nuevos mercados debe ser muy cuidadoso pero decidido y arriesgado, midiendo siempre los beneficios o desventajas que nos ofrece la investigación realizada al respecto. El entorno empresarial y del mercado nos dará la pauta necesaria en la toma de decisiones, para lo cual debemos tener presentes los siguientes puntos:

1. Determinar el precio de exportación atractivo para ambas partes.
2. Tener una página en web sites.
3. Promocionar el producto a través de folletos, catálogos, etc.
4. Enviar de acuerdo a la situación, muestras del producto.
5. Realizar viajes oportunos y mantener siempre contactos directos de clientes.
6. Participación en ferias, misiones comerciales, citas de negocios, etc.
7. En lo posible buscar y mantener representantes o distribuidores de su producto.
8. Elegir el embalaje más adecuado de exportación.
9. En lo posible disminuir los costos operativos sin dañar la calidad.
10. Analizar el entorno nacional e internacional para la toma de decisiones oportunas y acertadas.

Atentamente,

SERVICIO DE ASESORÍA INTEGRAL AL EXPORTADOR
INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES
PRO ECUADOR

S.H.